2009年是永太科技发展至关重要的一年，也是全体永太人克难排险实现跨越的一年。在2009年，我们完成了从非上市公司向上市公司的历史性转变，3350万股股票开始在深圳证券交易所挂牌交易；克服2008年金融危机的影响，实现销售收入4.93亿元，利润总额突破7000万；在募集资金到位时间不确定的情况下推进新区建设，为公司未来发展奠定了基础；2009年，公司还引入国际标准的EHS（环境、职业健康、安全）管理体系和欧美GMP管理体系，并通过了巴斯夫等多家国际著名医药农药液晶企业的审计认证；通过了国家发改委彩电产业战略转型产业化专项审核，成为国家彩电产业战略转型专项的支撑单位。2008年四季度，发生了百年一遇的金融危机，在危机中董事会当机立断正确决策，2008年末和2009年初，公司通过调整产品结构克服了金融危机带来的不利影响，营业收入和利润同步稳定增长。实现营业收入49,281.11万元，同比增长25.37%，营业利润6,734.51万元，同比增长44.97%，利润总额7,010.40万元，同比增长47.29%，归属于上市公司股东的净利润5,724.29万元，同比增长34.25%。2009年公司收入和利润之所以能够在金融危机影响力不确定的情况下取得稳定的增长，主要是因为利用综合性生产平台，适时调整产品结构。2008年4季度金融危机导致国内外客户都尽量压缩库存，大幅削减原材料采购量，公司迅速做出调整产品结构的决定，充分发挥同一起始原材料生产不同种产品的综合性生产平台的优势和产品链全的优势，增加受危机影响小的基础医药化学品的产量，适当调整其他产品生产节奏。2009年医药化学品实现销售收入2.83亿元，同比增长了52.76%，从而保证了公司营业收入和盈利的稳步增长。2009年，公司销售市场状况良好，继续保持在原有喹诺酮类抗菌消炎药、液晶化学品关键中间体市场的优势，积极拓展高附加值的糖尿病类医药化学品和液晶化学品单体产品市场，并取得了阶段性的进展，西他列汀侧链产品销售同比增长898%。在新市场开拓方面，稳定原有销售区域，积极开拓欧美新市场，加大印度市场开拓力度，仅印度市场销售收入就同比增长1.5倍。与此同时，公司正在逐步介入原料药产品和高级中间体定制加工市场，新产品T1-4已获得客户认可，实现销售收入261万元。（2）研发投入大幅增长，效果逐渐体现从2007年开始，公司逐步加大研发费用投入，2009年直接投入研发费用1295.20万元，比2008年增长55.47%。目前，公司已经初步建立了医药化学品、液晶化学品、农药化学品和其他化学品独立的研发体系，并在此基础上逐步推进医药原料药、液晶单体和农药原药的研发工作。2009年，公司完成了55项新产品小试，14项产品的中试工作，15项老产品工艺路线改造，新申请专利5项，公开2项专利，获得专利授权2项。同年2月，公司通过了浙江省科技厅“2009年工业转型升级暨第二批重大科技专项——TFT-LCD液晶显示材料的关键中间体中试及产业化项目验收”；8月TFT-LCD液晶系列高技术产业化技术改造项目被浙江省经济和信息化委员会列入省级重点技改双千工程项目；10月，TFT-LCD混合液晶用单体液晶和中间体产业化项目被国家发改委列入彩电产业战略转型产业化专项。11月，对氟苄胺、DL-苯基丙酸、2-氟-4-氰基苯酚、3,5二氟-4-（2,2,2-三氟乙氧基）溴苯，四个项目被浙江省经济和信息化委员会列入省级工业新产品开发项目。（3）生产自动化程度提高，提升生产管理水平公司在未增加新产能的基础上，通过现有设备的改造，实现产量同比增长30%。2009年，公司完成40个原材料存放储罐建造和2500米管道输送改造，大大提高了产品生产的自动化、管道化程度，加强了生产的密闭性，提高了整体生产的效率。完成原有氟化设备的改造，提高了氟化反应效率，增加了生产的安全性。（4）引入先进管理体系，质量控制能力稳步提升2009年初，聘请上海新科咨询公司，帮助公司建立并完善EHS和欧美GMP管理体系，通过半年努力公司各个部门逐渐接受并转变原有管理方式。截止年末，公司已经顺利通过了德国巴斯夫等企业的EHS和GMP审计。2009年9月，公司通过了华夏认证中心有限公司对企业的职业健康安全管理体系认证，公司职业健康管理迈上新台阶。（5）股票挂牌上市，公司迈入发展高速路经过三年的充分准备与努力，2009年9月30日公司通过中国证监会发审会的审核，同年，12月22日完成了3350万股票的发行上市工作，获得募集资金6.2亿，比募投项目预算资金超过了104.62%，至此，公司上市工作圆满完成。上市募集资金的到位为今后两年公司高速成长创建了稳固的财务基础。（6）新区建设有序进行，奠定未来增长的基础经过2009年第一次临时股东大会批准，公司于2009年初开始利用银行长期项目贷款和自有资金建设募投项目。截止报告期末，公司已经投入7360.60万元，完成了两个生产车间、公用工程楼、危险品仓库、加氢车间、制氢车间、部分环保工程的土建工作。（一）面临的挑战和竞争1、虽然2009年公司已经完全消化解决了金融危机的影响，但是未来国际国内的宏观经济形势还是存在着诸多不稳定性因素，尤其是人民币的不断升值可能会对公司产品出口的迅速增长趋势造成一定影响。2、国内市场存在众多中小企业都在参与市场竞争，有可能在一定时期造成市场混乱；同时，印度医药原料药生产企业的竞争力在不断增强，使得国际竞争在不断加剧；客户对供应商EHS、GMP的要求越来越高，有可能会增加公司产品的成本，降低公司的整体盈利能力。（二）未来发展的机遇1、上市已经基本解决了因为发展资金不足而给公司快速成长造成的限制。2、下游市场的超速增长，保证了公司未来的持续稳定增长。平板显示用液晶产业的发展已经远远落后于国内彩色电视机产品的更新换代发展速度，目前，国内正在大规模兴建6条以上高世代液晶面板生产线，国内液晶材料市场前景广阔。3、基于成本压力，以及国内供应厂商生产管理水平的迅速提升，国外大客户在加速将核心中间体产品向国内转移。（三）2010年的工作计划和实现思路2010年公司将在现有生产条件的基础上，保持销售收入的稳定增长，公司将依靠已经与客户建立的稳固合作关系，大力发展定制加工产品，继续深化拓宽液晶化学品的下游产品，开拓平板显示用电子化学品市场。公司还将加快募投项目的建设，争取在2010年12月完成全部新区土建工程，并加快已建成车间的设备安装调试，争取9月底前完成试生产。公司将继续加大研发投入，计划在北京或者其它中心城市建立产品研发平台，进一步完善现有含氟苯产品体系，争取在四氟系列产品、吡啶类含氟化学品和三氟甲基系列化学品进行突破。